

LIMRA国际人才发展中心

业务员训练系列

全方位需求的财务计划介绍- 300阶段

全方位需求的财务计划是业务员训练系列的第三个阶段，帮助全方位服务顾问和经验丰富的业务员掌握在高净值市场上以总体需求为基础的成功的销售所需的基础知识与技能。

完成业务员训练系列300的学员将收获：

- 掌握财务计划的基本技能——掌握并应用全面财务计划的定量和定性组成部分，这是在高净值市场取得成功所必需的
- 将他们的专业实践提升到一个新的层次——作为全方位的金融顾问，开发有效的技术来管理实践优势，实现可持续增长
- 在业主市场中培养技能——学习为业主创造并提出可行的销售方案；持续提供服务，以获得更多的业务机会；完善个人业务管理专业知识
- 获得理财规划师(MFA)称号——将在完成三门业务员训练系列300全部课程后授予

目标受众：

- 适合作为全方位服务理财顾问进入行业的业务员
- 正从传统业务员向理财顾问转型的经验丰富的业务员
- 想要深入保险业务市场的经验丰富的业务员
- 先决条件——业务员必须能够获得并注册销售投资和保护产品；他们需要有一系列的服务，才能为客户设计一个完整的财务计划

授课方式：

- 主讲讲师领导的课堂培训-由LIMRA认证的主讲讲师或LIMRA认证公司的主讲讲师领导的三项技能开发课程
- 301课程为期五天，302、303课程为期三天。

掌握了全面需求的销售和为了提供全面服务的个人以及小企业财务计划所需的基础知识，您的业务员将能够管理实践，并取得高度成功。

更多资讯，请访问 www.limra.com/mfa
或联系 talentsolutionsinternational@limra.com

业务员训练系列是一个面向 21 世纪的国家发展系列丛书，旨在为业务员提供职业发展所需的知识、技能和工具，以求更大成功。

该系列为您的业务员提供了一个全面、专业的职业生涯和先进的技能开发路径，使其能在职业生涯发展中，逐步建立自己的销售和营销专业知识。

业务员训练系列是一个绩效提升项目，通过三个阶段的关键技能开发，引领业务员：

- 100 阶段-第一年业务员学习前 12 个月的业务中所需的基本知识和技能。
- 300 阶段-业务员获得了成功完成财务计划所需的知识和技能。

随着业务员经验的积累，他们将有机会获得国际公认的三个 LIMRA 称号：

执照理财顾问 (AFA)

理财规划师 (MFA)

课程介绍

课程概述

课程 301 -财务顾问技能培训 (FAST)

财务顾问技能培训教授在整个金融服务领域为客户提供基本原理的咨询。本课程将深入剖析整个财务计划过程，并为顾问提供一些技巧，帮助他们识别和了解高净值市场的前景，并进行深入的事实调查。

业务员学习如何准确地将产品与客户的需求匹配，并激励他们立即采取行动。本课程强调持续良好的服务，在关系中建立长期的信任，并遵守商业道德和所有国家的政府法规。

课程 302 -提高你作为财务顾问的效率

指导顾问为未来的发展做准备，这些课程不仅包含快速发展的基本原则，扩大业务员在关键领域的知识和技能，并引导他们完成提高效率的自我评估过程。代表们增强了沟通能力，扩大了在高价市场的影响力，并学会了如何抗压。随着公司业务的增长，他们培养了新进员工并学习如何委派他人工作的技能。此外，他们还学习了成功关键的实践——管理技能，包括时间管理、保存客户记录、使用新技术以及组建专家团队。

课程 303 -财务顾问的业务增长

这些课程通过培养业务员在业主市场上的高级财务顾问技能来完成300系列。他们通过提供有关环境和业主需求的信息，让顾问做好与商业客户合作的准备。向代表们介绍一种特殊的事实调查工具，捕捉业务客户的关键信息并给出最佳的需求分析。

业务员培养了为业主创造和展示解决方案的技能，这些解决方案可以促进销售，并学习持续服务的重要性，加强产生新业务的关系。他们学习如何有效地利用金融研讨会，并获得成功举办研讨会的经验。课程303扩展了课程302委派员工的技巧，并训练员工建立更有效的团队。向业务员介绍继任计划的主题，为未来做准备——为了业务员本人也为了他们的业主客户。

